

证券代码：300162

证券简称：雷曼股份

## 深圳雷曼光电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-005

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	李慧杰（易方达）、刘建明（园亨基金）、付然（东吴证券）、李新宇（金元证券）、刘疆（长城基金）、张少杰（华创证券）、郑是春（博时基金）、谭龙（华银精治）、汪涇尘（南方基金）、郑龙云（方正证券）、吕迪（黑天鹅资产）、施永辉（博时基金）、聂世林（安信基金）、周玉华（国海证券）、马云飞（招商证券）、李晓宇（金元证券）、王震（东吴资本）、周子玉（皇庭资本）、刘野（中融基金）、李磊（中投证券）、王傲野（华创证券）、郭堃（泓德基金）、陈国富（聚沅资本）、俞蓓（玖歌资本）、刘天石（聚沅资本）、钱丽蔚（国信证券）、汪创华（国信证券）、黄宇（国信证券）、何怀志（招商资管）、朱珺（招商证券）、赖晔（上达私募）、孙玮（鼎晖投资）、胡海翔、余承（东北证券自营）
<b>时间</b>	2016年8月23日 上午10:00——11:30
<b>地点</b>	深圳市南山区松白公路百旺信工业园二区八栋五楼会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	李漫铁（董事长 总裁）、罗竝（副总裁 董事会秘书）

投资者关系活动  
主要内容介绍

本次投资者关系活动的主要内容如下：

一、 观看公司宣传片，中超、中甲相关视频，收购纽卡斯尔喷气机相关视频

二、 交流环节：

**问题 1：公司收购华视新文化资本市场比较关注，为什么现在改为收购 49%的股权？后续 51%的股权如何安排？**

李漫铁答：雷曼股份之前收购华视新文化的方案，是以发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的方式，其中约 50%的对价以发行股份支付，约 50%的对价以现金支付。但在申请资料报送证监会后，由于很多中概股私有化回归国内对外汇等造成了较大影响，在 6 月份证监会关于中概股回归的政策发生了变化，公司基于这个原因于 7 月份申请中止审核。

华视传媒是在美国纳斯达克上市的公司，一般纳斯达克的中国公司都是先私有化，然后在国内借壳上市。华视传媒的业务主要有三块：地铁电视媒体，公交电视媒体，公交 WIFI。雷曼此次收购的是华视传媒的地铁电视媒体这部分资产，仍然受到了政策影响，由于政策何时明朗尚不明确，所以公司调整方案，采取现金参股收购的方式。

公司目前实施高科技 LED 及体育产业双主业发展战略，其中体育业务目前处于重要布局及快速发展阶段。华视新文化主要从事地铁电视媒体广告业务，具备丰富的广告传媒行业运作经验，已实现良好人员储备，在行业处于领先地位并具备较强的盈利能力。收购完成后，华视新文化将成为公司重要参股公司，公司可利用华视新文化现有业务渠道、广告媒体业务经验及人才等优势，进一步推动体育产业战略的实施，依托地铁电视媒体有效延伸体育媒体资源，深化公司体育主业的发展。华视新文化后续 51%的股权，公司待相关政策明朗后再商议。

华视的地铁业务是优质资产，盈利能力较强。华视新文化目前已在全国 19 个城市运营地铁电视媒体广告业务，覆盖全

国 68 条地铁线路、超过 1,400 个地铁站点、2,100 台列车及超过 120,000 块地铁屏幕，辐射国内主要经济城市。华视新文化为国内少数可在全国范围向广告主提供广告播放业务的服务提供商。这种类型的传媒平台对雷曼体育产业链布局非常重要。未来雷曼将拥有华视新文化和“第 12 人”两个传播平台。华视传媒也是中超的合作伙伴，每周的中超联赛集锦将在华视传媒地铁电视里面播出，覆盖大量地铁人群。华视新文化以后不仅是中超联赛的播出平台也是雷曼足球产业链的商务资源销售平台。公司体育传媒相关业务主要利用覆盖全国范围的体育场馆内的 LED 显示屏作为媒介，在中超、中甲联赛或大型体育活动期间，为客户提供广告投放服务。华视新文化主要业务为利用地铁电视媒体作为媒介提供广告投放服务。收购完成后，上市公司和华视新文化可利用不同渠道的媒体资源，向客户提供综合广告投放服务，将体育传媒资源客户延伸至地铁电视资源，地铁电视资源客户推广至体育媒体资源，实现市场协同。我个人投资的“第 12 人”APP 已经成立一年，这个是专注球迷的社交平台，专注中国足球球迷服务，特色是原创资讯非常多，而且还有丰富的其他应用，目前用户数据在持续积累，最近 3 个月发展速度非常快，我们看好中国的球迷群体，后续将进行更深层次的球迷经济价值开发。

我们在与国外的合作伙伴介绍这两个媒体平台时，能够获得高度的认同，因为雷曼的资源通过这两个平台的传播，能覆盖广泛的群体，有利于商业推广。

## **问题 2：与纽卡斯尔喷气机俱乐部的最新合作进展？**

李漫铁答：喷气机俱乐部 25 号启程来中国，接受 4 家国内足球俱乐部的挑战，分别是：辽宁宏运、香港东方、香港杰志以及深圳人人足球俱乐部。以后每年都会来中国进行比赛，形成固定的赛事。目前有很多国内俱乐部有浓厚的兴趣与澳超俱乐部交流，因为纽卡斯尔属于澳超联赛球队，而澳超是亚冠

的常客，中超的球队与他们的对抗，能很好的进行竞技。所以喷气机俱乐部访华既有现实需求，也有不小的商业价值。

**问题 3：公司与中超的商务合同即将到期，公司目前续约合作的情况如何？**

李漫铁答：公司与中超的后续合作正在谈判当中。在过去 5 年的合作中，我们给中超联赛提供的是一整套的解决方案和服务，包括设备维护，现场播出，中超各类赞助商的内容编辑整理等等，形成了与中超公司紧密的合作关系。雷曼在足球低迷的时候介入中超，因近年中超联赛商业价值提升迅速，所以合同形式会有所改变，但雷曼肯定是中超最优选的合作伙伴。

公司现在每年为包括中超、中甲、足协杯、国际冠军杯等近 600 场顶级足球赛事提供优质的赛场全彩显示屏设备以及广告编辑和现场服务，在足球体育赛事 LED 产品及服务领域占据了领先的市场优势。2016 年上半年公司新签约 7 家中甲俱乐部，实现了中甲 16 支俱乐部雷曼 LED 显示屏全覆盖。根据最近的数据统计，中超现场场均人数 2.5 万，中甲是 1.2 万人左右，由于中国地域广阔，中甲的覆盖面会更广。目前中国很多省份没有中甲或中乙俱乐部，这部分会是很大的市场潜力。雷曼在中甲联赛有着长期的商务开发权益。随着国内足球产业的发展，中甲的商业价值不断提升，公司拥有的中甲商务资源价值也不断提升。

中国目前有 52 支职业球队，最新的足协政策禁止足球俱乐部跨省转移，俱乐部壳资源宝贵。地方的中超俱乐部只能通过地方俱乐部升级，所以深圳市的中超中甲俱乐部只能是当地的足球俱乐部，目前深圳没有中超俱乐部，中甲中乙俱乐部各只有一个，深圳人人足球俱乐部未来升级带来的商业空间很大。

**问题 4：乙级联赛的投入规划？**

李漫铁答：中国的职业联赛投入还是比较高的。目前每只

中超俱乐部投入资金大约在 1 至 5 亿元不等，中甲俱乐部是 5 千万至 3 亿不等，中乙是 2 千万至 5 千万不等。如果俱乐部升级的话投入就会更大，保级的话开支会相对较少。

**问题 5：公司在足球俱乐部上面的布局？**

李漫铁答：当前我个人投资了深圳人人足球俱乐部，澳大利亚纽卡斯尔喷气机俱乐部，还有雷曼本身拥有葡萄牙甲级联赛独家冠名（葡甲为葡超联赛的次级联赛，葡超在欧洲排名第五）。葡甲联赛的竞技水平和中超差不多，所以能够很好的衔接中超的俱乐部。结合深圳人人正在实施的留洋计划，未来欧洲、澳洲、中国的球员可以实现流动，相互之间可以实现球员转会，打造球员经纪业务。

**问题 6：请介绍公司体育布局与盈利点，以及未来展望？**

李漫铁答：我们十分看好中国足球的发展，足球改革是在习主席敦促和大力支持下推进的，改革动力很大。公司持续在足球产业链上布局，并与我个人投资相互协同，形成了“体育营销资源+体育传媒+球员经纪+足球俱乐部+移动互联网球迷社区”的互联互通足球产业链。公司目前体育产业的盈利来源主要是中超、中甲商务资源的销售，未来我们会深耕足球产业链上的布局，拓展商业生态圈，拓宽盈利来源。

**问题 7：目前中国球员转会价值比较低，怎么看待中国球员的国际竞争力？**

李漫铁答：中国在欧洲足球联赛没有一位主力球员，但是日韩有 10 来位，澳大利亚也有 7 位在欧洲联赛，这从侧面体现了中国足球人才的匮乏。

目前雷曼的足球资源贯穿国内外，欧洲葡甲方面合作展开“留洋计划”，我个人收购澳超俱乐部，出资设立人人俱乐部。由于葡甲与澳超的水平与中超相当，但都有完整成熟的培训和升级体系，所以在雷曼体系内部可以完成球员的挖掘、培养和成长。拥有国际化履历的球员竞争力将远超国内其他球员，转

会等商业价值也会更高。

**问题 8：公司最近将减持 2900 万股，一方面补充公司现金，但也会稀释大股东的持股比例，会不会影响公司未来的战略规划？**

李漫铁答：本次减持之前，本人及一致行动人持有 60%左右的股权，此次减持所得资金将全部无息借给上市公司用于偿还收购华视交易对价的借款并且补充营运资金，对于上市公司来说，可以降低资金使用成本。未来减持后，大股东从 60%左右减持 8%，依旧保持着对公司的控制权，并不会造成太大的影响。

**问题 9：公司进行双主业发展，未来两个板块的业务是一个怎样的比例？**

李漫铁答：LED 板块肯定是保持稳步增长的，体育板块如果保持目前的态势，希望 3 年后对利润的贡献能够占到 50%左右。

**问题 10：第 12 人最近的运营的情况及后续发展计划？**

李漫铁答：第 12 人 APP 是我个人投资的，专注球迷的社交平台，专注中国足球球迷服务，特色是原创资讯非常多，其盈利模式正在探索中。最近进行了一次改版升级，新增竞猜、五大联赛数据、为裁判打分等板块。第 12 人 APP 发展速度很快，最近一个星期的增量相当于过去半年的增量

**问题 11：雷曼凯兴基金目前的项目情况？**

李漫铁答：北京雷曼凯兴体育文化基金围绕公司发展体育产业战略目标，考察了大量项目，基于谨慎的投资理念，投资数量并不多。

**问题 12：瑞士盈方能给公司带来什么样的资源？**

李漫铁答：盈方集团是全球第二大体育市场营销公司，也是全球最大的体育媒体制作及转播公司之一。参股瑞士盈方可以获得相关资源的对接，以及商业模式的学习和借鉴，在未来

形成投资收益。

**问题 13：目前公司体育板块营收情况？**

李漫铁答：公司目前体育产业的收入主要来自于中超中甲商务资源的营销。公司的投资布局及与我个人的体育投资相互协同，已经形成了“体育营销资源+体育传媒+球员经纪+足球俱乐部+移动互联网球迷社区”的互联互通足球产业链，未来产业链的各个领域都将形成公司的利润来源。

体育营销资源方面，公司现在每年都会为包括中超、中甲、足协杯以及国际友谊赛等近 600 场顶级足球赛事提供优质的赛场全彩显示屏设备以及广告编辑和现场服务，在体育赛事 LED 产品及服务领域占据了领先的市场优势。公司还加大了体育营销资源的开发力度。2016 年 1 月，公司独家冠名葡甲联赛，获得了一系列商务合作权益，同时启动中国球员留洋计划。2016 年上半年公司新签约 7 家中甲俱乐部，实现了中甲 16 支俱乐部雷曼 LED 显示屏全覆盖，未来公司将进一步开发提升中甲商务资源价值。

体育传媒方面，公司参股收购华视新文化 49% 的股权，通过融合手中已有的中超、中甲等国内顶尖足球赛事资源，依托地铁电视媒体，实现体育资源与广告媒体业务的联动发展，形成较强的市场宣传效应。公司参股瑞士盈方，盈方集团是全球第二大体育市场营销公司，也是全球最大的体育媒体制作及转播公司之一。参股瑞士盈方可以获得相关资源的对接，以及商业模式的学习和借鉴，在未来形成投资收益。

球员经纪业务方面，公司协同深圳人人推动留洋计划的实施，并专门组织了球探小组，聘请了国际球星 C 罗的青训教练保罗 R·卡多佐负责留洋计划球员的筛选。留洋计划是公司在球员经纪和足球青训业务的重要布局，也是公司未来体育产业重要的收入来源。未来我个人投资的澳超纽卡斯尔喷气机俱乐部，深圳人人足球俱乐部，及公司赞助的葡甲联赛、中超中甲

	<p>联赛将进行资源整合、共享、联动，打造欧洲、澳洲、国内球员经纪和青训互通的渠道，互相交流借鉴，协同发展。</p> <p>足球俱乐部方面，我个人投资了深圳人人足球俱乐部和澳超纽卡斯尔喷气机俱乐部。喷气机俱乐部到访中国进行热身赛和一系列的活动，未来还考虑引进中国球员参加澳超联赛，进行人才的交流，围绕中澳市场进行深度开发并挖掘足球青训、球员经纪、足球旅游等细分领域。</p> <p>移动互联网方面：我个人投资的“第12人”APP，目前用户数据在持续积累，随着中国足球成绩的上升，体育产业的兴盛，中国的球迷群体将会大幅增长。基于庞大的中国球迷群体，“第12人”APP管理团队后续将进行更深层次的球迷经济价值开发，并将会给公司的体育业务提供有效支持，从而实现整体协调发展。</p> <p><b>问题 14：公司主营业务增长情况？</b></p> <p>李漫铁答：2016年上半年公司继续优化与整合LED业务，加强国际市场开拓，保持LED业务的稳定发展；同时加大体育资源的商务开发与运营，持续完善足球体育产业链布局，拓宽盈利渠道。2016年上半年公司实现营业收入2.51亿元，较上年同期增加49.41%；其中体育资源实现销售收入2582.37万元，同比增长77.15%。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2016年8月23日

(以下无正文)